Machen Sie Google zu Ihrem Top Verkäufer!

Strategien – Konzepte – Tools – praktische Tipps

Frühbucherbonus 2for1 bis 14.10.2022

Jetzt anmelden

Wo & Wann

Praxisseminar am 7.12.2022
um 9:00 Uhr -17:00 Uhr

Preis: 990€ pro Teilnehmer
Frühbucheraktion 2for1 bis 14.10.2022

Zielgruppe: Geschäftsführung, UnternehmerInnen, Marketing, Vertrieb

Seminar im **Hotel Imperial in Wien**

Kärnter Ring 16, 1015 Wien
zur Hotel Webseite

inkludiert Vortragsunterlagen, Mittagsmenü, Getränke, Pausen Snacks

zu diesem Praxisseminar

In der Baubranche ist Google immer am Verkaufsprozess beteiligt, bei der Generierung von Interessenten bis hin zum Abschluss des Geschäfts, online oder offline. Jeder kennt die Google Tools, dennoch wird in vielen Bereichen Verkaufspotenzial verschenkt.

- Strategien und Konzepte zur Lead Generierung für Online und Offline Geschäfte
- Wie Händler und Hersteller Google zum Top Verkäufer machen!
- Big Data Schätze für effektive Kampagnen und Webseiten nutzen
- Webseiten-gestaltung mit dem Fokus Webpräsenz und Abschluss-fokussierung
- Google Ads und Online-Marketing Kampagnen erfolgreich umsetzen
- Lead Management – Konzepte und Tools für Transparenz in der Sales Pipeline

+43 1 5854623 0 - info@interconnectionconsulting.com - interconnectionconsulting.com

In diesem Praxisseminar präsentieren wir für Sie:

- **Strategien zu Lead Generierung** bestimmter Zielgruppen, B2B und B2C
- **Konzepte für Hersteller und Händler**, wie Sie Google zu Ihrem Top Verkäufer machen
- **Big Data Schätze - Vertriebs- und Marketingprojekte** maßgeschneidert ausrichten und optimieren
- Praktischer **Insight in Analytics, Search Console, Google Trends, Keyword Planner,** etc.
- **Webseitengestaltung** mit dem Fokus **Webpräsenz und Abschlussfokussierung**
- **Google Ads und Youtube** Kampagnen erfolgreich im Zusammenspiel mit Webseite und co! umsetzen
- Ausblick in die Zukunft, **wohin geht die Googlereise?** Wie werden 2030 **Verkaufskanäle und Tools** aussehen?
- Impulsvortrag **Lead Management**: Konzepte und Tools für mehr Transparenz in der Sales Pipeline, damit kein Interessent verloren geht!

Jetzt anmelden

Raphael Amschl, Leiter des Seminars, wird vorab die Teilnehmer telefonisch kontaktieren und mit Ihnen über Ihre Webseiten, Google Ads- und andere Online-Marketing Aktivitäten bzw. Verkaufsziele sprechen und auf Basis der Analyseergebnisse, dass Seminar inhaltlich maßgeschneidert gestalten. Desweiteren werden Beispiele aus Beratungsprojekten den Praxisbezug dieses Seminars verstärken.

Wir liefern Ihnen sofort umsetzbare Optimierungstipps und durch den regen Austausch, sehen Sie wie erfolgreich andere Unternehmen in der Baubranche Google als Umsatzmotor einsetzen.

Das Seminar ist auf 10 Unternehmen bzw. 14 Teilnehmer begrenzt, so kann individuell auf die verschiedenen Unternehmen eingegangen werden.

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer, Mitarbeiter im Vertrieb und Online Marketing.

Konferenzsprache: Deutsch Preis: 990€ (pro Teilnehmer, Verpflegung während des Seminars und Mittagsmenü, Vortragsunterlagen, inklusive)

Jetzt anmelden

Veranstalter

Interconnection Consulting
Spezialist für Digitalisierung, Vertriebsoptimierung, BIG-Data Tools, Marktforschung

Seminarleiter und Referent: Mag. Raphael Amschl Leitung IT und Digitalisierung bei Interconnection Consulting

Seit 2008 hat Raphael Amschl für große Konzerne und mittelständische Unternehmen in der Baubranche Digitalisierungsprojekte im Bereich Vertrieb und Marketing analysiert und bei der Umsetzung begleitet. Er ist Experte für Webseiten- und Shop-Gestaltung, Google Tools, Online-Marketing Kampagnen sowie Managementinformationssysteme. Raphael Amschl absolvierte das Studium Wirtschaftsinformatik an der technischen und wirtschaftlichen Universität Wien.

Vortragender Ing. Peter Berger, BA, CMC - Senior Consultant Vertrieb und Innovation

Peter Berger hat Vertriebsmanagement studiert und 30 Jahre Management-Erfahrung im internationalen technischen Vertrieb. Er ist Spezialist in den Bereichen absatzorientierte Unternehmensberatung, Vertriebsprozessoptimierung und Lead Management. Er präsentiert praxisnah Konzepte und Tools, wie Sie Ihren Vertriebsprozess in unterschiedlichen Stufen optimieren und dadurch entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielen können.

Zur Webseite der Veranstaltung

Referenzen

Ausgewählte Referenzen

Lagerhaus
Saubermacher
ELK Fertighaus
Rekordfenster
Swisslife
Weitzer Parkett
Raiffeisen Leasing
BKS Bank
Bank für Tirol und Vorarlberg
Internorm
Xella
Katzbeck
ACO
Sika
Rekord Fenster
Maschinenring
Renault Wien
GMS Gourmet
Adler-Werk
Lafarge Zementwerke
Wopfinger
Schlumberger Wein- und Sektkellerei
Austrian Business Agency
Daikin
EVVA Sicherheitstechnologie
Rail Cargo Austria
Solarfocus
Energie AG Oberösterreich
Drexel und Weiss
Kauntaler Gletscherbahnen
Bramac
Austrian Optik
Capital Bank
Ecoplus
SEC Consult
Kraiburg
Uniqa
Garanta
Wiener Städtische
Verkehrsbüro

Zur Webseite der Veranstaltung